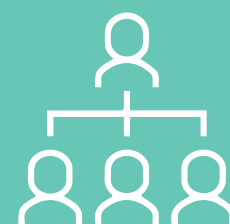




Présentation du plan d'affaires

Guide des essentiels



Les éléments de base

MODE D'EMPLOI

Vos interlocuteurs seront des investisseurs/actionnaires potentiels, des banques ou encore des institutions vous permettant d'accéder à des programmes de financement, de subvention ou de prêt. Partez du principe que votre plan d'affaires est déjà entre leurs mains, avec votre modèle d'affaires et vos projections financières. Vous devez idéalement préparer une présentation qui ne sera pas une relecture de ce qu'ils connaissent déjà dans le détail. Il s'agit d'une présentation qui compilera les éléments essentiels de votre projet et qui mettra l'accent sur votre capacité à représenter au mieux votre projet.

- Les 60 premières secondes sont déterminantes et doivent montrer immédiatement que vous êtes prêt
- Introduction : (1 ou 2 minutes pas plus)
 - La phrase clé qui donne la couleur à votre projet
 - Présentez-vous
 - «Story Telling de votre compagnie» (rapide)
 - Pourquoi vous êtes là?
- Utilisez les règles de Kawasaki pour élaborer votre Power Point = 10/20/30
 - Objectif = 10 feuilles (pas plus de 15)
 - Durée 20 minutes
 - Taille des caractères = 30 pts
- Votre présentation Power Point sert à apporter un support visuel à votre présentation, ne lisez pas textuellement ce qui se trouve sur vos feuilles, reprenez-en uniquement les grandes lignes pour structurer votre discours; utilisez toujours des phrases courtes et simples
- Soyez enthousiaste et respectueux de votre auditoire
- Soyez prêt pour votre intervention, préparez-vous, répétez devant un auditoire test au préalable autant de fois que nécessaire et ajuster votre présentation afin d'être le plus à l'aise possible
- Regardez chaque personne dans les yeux, avec un temps le plus égal possible sur chacune d'elle
- Connaissez par cœur votre discours et votre présentation; vous devez paraître être un expert incontournable du projet que vous présentez

Vous ne devez pas ressortir de cette présentation avec uniquement un NON

- Allez chercher leurs retours, leurs commentaires
- Soyez ouvert aux suggestions

Préparez-vous à être questionné fortement et en détail sur les points suivants :

- Pourquoi votre proposition de valeur vous permettra d'atteindre vos objectifs?
- Comment allez-vous toucher votre clientèle cible et la retenir?
- Pourquoi l'équipe de direction présentée est la plus performante pour le projet?
- Quelle est votre plan stratégique pour éviter les gaspillages monétaires? Quand et comment allez-vous atteindre votre équilibre financier?
- Quel est votre plan de gestion des risques?
- Quels sont les scénarios de sortie des investisseurs, des créanciers?

VOTRE PRÉSENTATION POWER POINT EN 10 FEUILLES



1 DISPONIBILITÉS DU MARCHÉ / LES OPPORTUNITÉS

- Expliquez la place du marché disponible
- Décrivez les problématiques de votre marché
- Donnez des exemples
- Démontrez que c'est une opportunité d'affaires indiscutable

4 LE MARCHÉ (ENVERGURE, VENTES, CROISSANCE ETC.)

- Décrivez votre marché et son écosystème
- Les éléments-clés
- La croissance attendue dans les prochaines années
- Avoir des références indépendantes et reconnues pour prouver ce que vous expliquez

2 VOTRE SOLUTION / VOTRE PROPOSITION DE VALEUR

- Expliquez comment vous réglez les problématiques? Vos solutions
- Donnez des exemples / Montrez que vous connaissez votre affaire
- Restez fixé sur les avantages de votre clientèle
- Décrivez votre proposition de valeur

5 LA COMPÉTITION

- La liste des compétiteurs clés / les principaux joueurs (taille et % du marché)
- Décrivez les dynamiques clés du marché / Les obstacles
- La position de votre compagnie à l'égard de ses compétiteurs
- Qu'est ce qui pourrait motiver la clientèle à changer de fournisseurs m

3 VOTRE MODEL D'AFFAIRES (LES VENTES ET VOTRE CLIENTÈLE)

- Expliquez comment votre stratégie d'affaires génèrera des revenus
- Qui sont vos clients?
- Comment allez-vous les attirer et les tenir captifs?
- Décrivez l'expérience client et votre stratégie de prix

6 L'ÉQUIPE DE DIRECTION

- Montrez les forces des éléments
- Démontrez votre connaissance du marché et votre esprit d'entrepreneur
- Décrivez l'organigramme de votre équipe et les fonctions précises de chacun
- Les faits d'armes des éléments clés
- Expliquez pourquoi cette équipe est idéale pour votre projet



7 LES ÉTAPES CLÉS DE LA COMPAGNIE

- Montrez les accomplissements clés réalisés
- Montrez les étapes de financement (passées, présentes, futures)
- Positionnement clé des lancements de produits/ services ou autres
- Mettez l'accent sur les étapes opérationnelles clés
- Finances : Balance positive de la trésorerie (projection financière)

8 PROJECTIONS FINANCIÈRES

- Soyez réaliste! Soyez capable d'expliquer chaque ligne
- Montrez uniquement les premières lignes et les dernières (raccourcissez; ils ont le détail en main avec votre plan d'affaires)
- Assurez-vous de la cohérence entre votre présentation et votre plan d'affaires
- Expliquez les risques et la sensibilité du marché
- aux changements

9 ÉVALUATION ET UTILISATION DES FONDS

- Combien vous aviez au départ, combien vous avez actuellement et combien vous aurez besoin dans le futur?
- Comment les fonds ont été utilisés et le seront à chaque étape clé?
- Quel est le flux négatif de votre trésorerie anticipé?
- Liez toutes ces explications aux étapes clés de votre compagnie
- Expliquez les risques

10 STRATÉGIES DE SORTIES (POUR LES INVESTISSEURS UNIQUEMENT) OU UNE FEUILLE SUPPLÉMENTAIRE POUR LES PROJECTIONS FINANCIÈRES AU BESOIN

- Comment vos investisseurs vont faire de l'argent?
- Décrivez les acquisitions comparables récentes dans votre marché
- Évoquez des solutions permettant à vos investisseurs de sortir en cas de crises majeurs